



ecocamp[®]
AIRE

4. FUENTES DE INGRESOS

4. FUENTES DE INGRESOS



- ¿Cuánto está dispuesto a pagar nuestro/a cliente/a por el producto/servicio que ofrecemos?

El cliente está dispuesto a pagar un precio medio–alto por un **aire acondicionado portátil** si cumple con las siguientes características:

- **Buena capacidad de refrigeración** para estancias pequeñas y medianas.
- **Eficiencia energética**, que reduzca el consumo eléctrico.
- **Fácil instalación y movilidad**, sin necesidad de obras.
- **Bajo nivel de ruido**.
- **Precio competitivo** frente a sistemas fijos.

El rango de precio habitual que el cliente acepta pagar por un aire acondicionado portátil es **accesible**, ya que lo percibe como una solución práctica, temporal y económica frente a un sistema de climatización fijo.

- ¿Cómo paga nuestro servicio/producto?

El pago del aire acondicionado portátil se realiza de la siguiente forma:

- **Pago único por la compra del producto.**
- **Formas de pago:**
 - Tarjeta de crédito o débito.
 - Transferencia bancaria.
 - Pago en efectivo (en tienda física).
 - Pago a plazos (financiación), especialmente en productos de mayor precio.
- **Canales de venta:**
 - Tienda física.
 - Tienda online.
 - Distribuidores o grandes superficies.